

BIOSYS

Vientipolku Koreaan Case

Ari Virtanen



SISÄLTÖ

01 Johdanto ss. 3-6

02 Regulaatiot ss. 7-9

03 Rahti s. 10

04 Kumppanit s. 11

05 Tie menestykseen s. 12

06 Lisätietoja s.13

01 ETELÄ-KOREAN MARKKINA, ERITYISPIIRTEET

- Elintarvikkeiden verkkokaupan osuus suurempi kuin missään muualla n. 27%
- Hyper- ja supermarketit ovat karsineet valikoimaa, lisänneet private label osuutta ja vaikeita suomalaisille
- Lähikaupat (yli 50 000) myyvät välipaloja ja ovat kasvattaneet myyntiä. Niissä valikoima on kuitenkin rajallinen ja hintataso edullinen.
- Koreassa on yli 100 000 kahvilaa ja paljon erikoiskauppoja kuten Olive Young drug storet ja luomukaupat.
- Suomalaisuus on positiivinen vahvuus
- Tuote valitaan usein pakkauksen mukaan ensimmäisellä kerralla
- Vaikka ympäristöasiat kiinnostavat, niin pakkauksen ulkonäkö ja helppokäyttöisyys ovat hyvin tärkeitä
- Koreassa on ostovoimaa on erikoisemmillekin luksustuotteille

LUONNON TUOTTEET JA NIISTÄ JALOSTETUT TUOTTEET

- Luonnon tuotteet ovat toisaalta yksinkertaisempia, kuin prosessoidut tuotteet, koska valmistusainelista on yksinkertainen
- Toisaalta Japanin mutta myös Korean lainsäädäntö rajoittaa tiukasti torjunta-aine ja säteilymääriä luonnontuotteissa
- Luonnonmarjojen ja marjoista valmistettujen tuotteiden mukana pitää toimittaa säteilytodistus, jolla osoitetaan että tuote alittaa $131\text{ I} < 300\text{ Bq/kg}$; $134\text{ Cs} + 137\text{ Cs} < 100\text{ Bq/kg}$
- Uusi-Seelanti testaa kaikki Japaniin menevät Manuka-hunajat torjunta-aineiden varalta
- “For EU-Korea honey trade, the EU-Korea FTA removed most duties, but South Korea has a strict **Tariff Rate Quota (TRQ)** for honey, around 420 tonnes annually (as of 2025), with high tariffs (243%) outside this quota, making imports expensive. The quota is allocated via auction, favoring high-value honey exporters through Korean partners.”
- Hunajaa voi viedä Koreaan 0% tullilla, jos kiintiön omistava (huutokaupasta) maahantuoja ne tuo.
- Hunajasta tehtyjä tuotteita, voi viedä 0% tullilla

KYSYNTÄ LUONNONTUOTTEILLE

- Suomalaisilla minimaalisesti prosessoiduille luonnollisille tuotteille on kysyntää ulkomailla esim. Maitotaloustuotteet, kaura, kala, marjat, sienet, koivumahla ja alkoholijuomat.
- Itä-Aasiassa Kiina, Japani ja Etelä-Korea on miljoonia varakkaita kuluttajia, joille kalliimpi hinta ei ole este
- Japani ja Etelä-Korea tuovat yli puolet ruuasta ulkomailta
- Kasvava kulutustuotteiden tuonti auttaa suomalaista vientiyrittystä. Kasvavasta markkinasta on mukavampi ottaa osuutta kuin kilpailusta kotimarkkinasta.

“VIENTIPOLKU” SUUNNITELMA

- “Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty” toimii myös viennissä
- Yksi hyvä tapa on pohtia eli “brainstormata”, keskustella ja laittaa paperille suunnitelma kuinka vienti toteutetaan
- Projektille, tässä viennille, asetetaan tavoite ja aikataulu. Sitten projekti puretaan pienempiin osiin ja välitavoitteisiin
- Pienellä yrityksellä normaali toiminta vie helposti kaiken huomion, eikä ilman suunnitelmaa vienti etene toteutukseen
- Aasialainen asiakas ei tunnetusti ole kärsivällinen, vaan jos kiinnostus herää niin tiedot halutaan heti ja toimintaa nopeasti

02 REGULAATIOISTA JOHTUVAT TOIMET

- **Ensimmäinen maahatuonti**
 - Tuotantotilan rekisteröinti MFDS
 - Tuotteen rekisteröinti MFDS ja tullaus Tulli. Molemmat tarkistavat tuotteet.
- **Aina maahantuonnissa:**
 - Elintarvikkeiden siirto korealaisille muovilavoille
 - Tullaus Kuljetus varastoon, ripeästi pois tullivarastosta
 - Elintarvikevalvonta MFDS (vain satunnaiset tarkastukset)
 - Kirjanpito, jota valvoo verottaja
- **Ruokavirastosta tietoa viennistä**
 - www.ruokavirasto.fi/teemat/tuonti-ja-vienti/vienti-eun-ulkopuolelle/maakohtaista-vientitietoa-kontissa/aasia-ja-oseania/
 - [aasia \(at\) ruokavirasto.fi](mailto:aasia@ruokavirasto.fi)

TUOTANTOTILAN REKISTERÖINTI

- Rekisteröinti tehdään <https://impfood.mfds.go.kr/>
- Lomakkeen voi täyttää joko tuotantoyritys itse tai maahantuoja Koreassa
- Tarvitaan Free Sales todistus, jonka malli löytyy ruokaviraston sivulta ja jonka allekirjoittaa kunnallinen elintarvikevalvoja.
- Laatu järjestelmästä voi laittaa todistuksen, kohtaan ”management system”
- MFDS tarkistaa tiedot ja ottaa yhteyttä tarvittaessa 3 päivän sisällä
- Parhaiten toimii korealainen puhelinnumero, jossa on kakaotalk app sekä esim. gmail sähköpostiosoite
- Sivusto käyttää google maps paikannusta osoitteen laittamisessa kartalle. Varmista, että osoite kartassa on sama kuin yrityksen osoite papereissa

TUOTTEEN REKISTERÖINTI

Kerää tiedot dokumenttiin	Hanki todistukset
Taulukko, jossa valmistusaineet ja % osuudet. Yht. 100%	Korean label on koreankielinen määrämittainen taulukko
Tuotteen pakkausmateriaalit	Tuotenäyte tai jos ei mahdollista niin tarkat valokuvat tuotteesta.
Yksinkertainen prosessikaavio	Maahantuojan sertifikaatti sisältäen lisenssin elintarvikkeiden maahantuontiin
Valmistusmaa	Maahantuojan raportti suunnitellusta liiketoiminnasta.
Pakkauspäivä ja tuotteen määrä. Pakkauspäivästä on hyvä olla todistus.	Mikrobiologinen analyysi
Parasta ennen tai viimeinen myyntipäivä. Korealaiset usein kohtelevat parasta ennen päivää kuin viimeistä myyntipäivää.	Todistukset väittämistä: Esim. Gluten free, FSSC22000, Organic, Vegan
Ravitsemustaulukko	Place of Origin todistus tarvitaan tullivapauteen. Sen saa ilmoittautumalla Suomen tulliin valtuutetuksi viejäksi.
Tuotteen nimi, rekisteröity valmistuslaitos, käyttöohje	Huom. Esim. Lihalle, maitotuotteille, jne on omia säädöksiä, joista löytyy tietoa Ruoraviraston Aasia sivuilta
Mahdolliset allergeenit	Huom. "ei lisättyä sokeria" tyylisiä väittämiä ei hyväksytä, jollei pysty osoittamaan, että sokeria on yhtä paljon prosessin alussa ja valmiissa tuotteessa

03 RAHTIKULUT

- Yleensä maahantuoja-jakelija sisällyttää rahtikulut hintaan

		Hinta	Aika	Muuta
Lentorahti	Jos paino alle 167kg /m ³ niin laskennallisen painon mukaan	n. 2-3EUR/kg	1 viikko	Incheoniin esim. DSV voi verrata eri lentoyhtiöiden hintoja. Kalliimmat, pienet tuotteet tai jos lyhyt myyntiaika
Lentorahti	Jos paino yli 167kg/m ³ niin painon mukaan	n. 2-3EUR/kg	1 viikko	
LTC kontti	2m ³ tai 1000kg	407EUR	7 viikkoa	Busanin satamaan.
	10m ³ tai 5000kg	1100EUR	7 viikkoa	Painavat, pitkä myyntiaika,
20'' kontti	10 jopa 22 lavaa	n. 2000EUR	7 viikkoa	edulliset tuotteet
40'' kontti	20 jopa 44 lavaa	n. 2500EUR	7 viikkoa	

04 KUMPPANIT

- Koreassa tarvitaan aina hyvä kumppani auttamaan maahantuonnissa, myynnissä, jakelussa ja markkinoinnissa
- Maahantuoja ottaa n. 10%, maahantuoja-jakelija n. 20% - 30%
- Koreassa varastointi n. 25EUR lava / kk, paketin kuljetus osoitteeseen n. 2EUR
- Ennen Koreassa oli tavallista toimia yhden eksklusiivisen jakelijan kautta, mutta jos myyntikanavia on erilaisia niin tarvitaan useita jakelijoita ja jopa useita maahantuoja
- Yritysten kannattaa tutkia myös yhteistyömalleja esim. yhteisyritys paikallisen kumppanin kanssa sekä yhteistyötä muiden suomalaisten viejien kanssa

05 TIE MENESTYKSEEN

- Perinteisesti kumppani Koreassa arvioi hintaa = exw hinta x (kertaa) 4 tai 5 ja haluaa yksinoikeuden.
- Tämä sisältää kaiken, myös markkinoinnin, mutta nostaa hinnan huomattavan korkeaksi ja nykyisessä kilpailutilanteessa myynti voi jäädä pieneksi
- Verkkokauppaan pohjautuva myynti on edullinen, mutta tarvitsee avukseen markkinointia, jos kuluttajat eivät tunne tuotetta ennestään
- Jos yritys osallistuu itse markkinointiin (SOME yms) ja ottaa vastuuta tuotteen menestyksestä yhdessä jakelijan kanssa niin ainoastaan ALV (10%) ja myyjän kate (riippuu tuotteesta esim. n. 40%) sekä jakelijan kate (n. 20%) + rahti yms. kulut, voidaan päästä exw hinta x 3-3,5 tasoon.

HINTA x 3	
Myyntihinta	300
- ALV 10%	- 30
	270
- Kaupan kate 40%	- 58
	162
- jakelijan kate 20%	- 32
	130
-rahtikulut	- 30
EXW hinta	100

LISÄTIETOJA

- Kysy lisätietoa:

Red Wheel

Ari Virtanen

ari.virtanen (at) redwheel.co.kr

redwheel.korea (at) gmail.com